第一图书网, tushu007.com

<<60分钟社交金口才>>

图书基本信息

书名：<<60分钟社交金口才>>

13位ISBN编号：9787801759726

10位ISBN编号：7801759729

出版时间：2009-4

出版时间：长安出版社发行部

作者：胡洁萍

页数：276

字数：185000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

有句话说得好：“ 是人才的不一定有口才，但是有口才的必定是人才。
”在激烈的社会竞争中，拥有社交金口才往往能令你脱颖而出。
赢得比别人更多的机会。
在社交场合，一句冒失话能使你的朋友暴跳如雷，一句巧妙的赞美却可以让敌人冲你微笑。
不同的说话方式产生的效果是不同的，小到细微的经济利益，大到国家之间的商务谈判，想收获好的结果，就要具备游刃有余的社交金口才。
俗话说：“ 一张好嘴胜过好胳膊好腿。
”话说得好，正如“ 给好马配上好鞍 ”，能使你在成功的道路上走得更快、更稳：想解决社交难题，就不妨多在口才方面下工夫。
人际交往中，金口才能帮助你赢得好印象，建立宽广的人脉；生意场上，金口才能帮助你赢得商机，得到真诚的合作伙伴；职场上，一口得体的职场语，能让上下级感受到你的亲和力，当好机会出现时，大家首先想到的就是你；公关场合，一句聪明的公关语，让你在与客户的交往中游刃有余，不会成为受人冷落的边缘人士。
金口才，可以通过训练得到。
首先，你要锻炼说话的胆量，敢说才能会说。
大胆地把自己的想法说出来，锻炼在公众场合说话的能力；然后，用巧妙的语言把话说到对方的心坎上，为顺利办事凿开一条通道；说话时一定要真诚、有逻辑性，多替对方着想，努力打动对方的心，还要注意分寸，远离隔阂，避免靠得太近或者走得太远。
本书以“ 60分钟 ”为时限，告诉大家六大方面的口才技巧，既有对说话心态的引导，又有实际的方法，还有对难说的话、难办的事的通俗指导，让你在工作、学习和生活中获益匪浅。
或许你目前还是很怵开口说话，或许你说出的话人微言轻，但只要决心改变，你就能从本书中很快摸索到社交金口才的技巧，在60分钟的轻松阅读中，使口才得到提高。

内容概要

人际交往中，金口才能帮助你赢得好印象，建立宽广的人脉；生意场上，金口才能帮助你赢得商机，得到真诚的合作伙伴；职场上，一口得体的职场语，能让上下级感受到你的亲和力，当好机会出现时，大家首先想到的就是你；公关场合，一句聪明的公关语，让你在与客户的交往中游刃有余，不会成为受人冷落的边缘人士。

本书以“60分钟”为时限，告诉大家六大方面的口才技巧，既有对说话心态的引导，又有实际的方法，还有对难说的话、难办的事的通俗指导，让你在工作、学习和生活中获益匪浅。

书籍目录

第一章　10分钟：金口才赢得好命
　巧妙的话赢得好工作
　好生意靠“谈”出来
　一张嘴赢得升迁机会
　敢于表现的人有好命
　察言观色赢得好感
　“对不起”挽回人心
第二章　10分钟：金口才搞定社交麻烦
　将心比心才能解决分歧
　好脾气解决麻烦事
　说“不”的八种技巧
　说服别人的五种招数
　“暗示”化解难题
　请将不如“激将”
　“甜口良药”最有效
　直接不行，不妨绕弯子说
第三章　10分钟：职场金口才的种技巧
　懂得如何汇报领导
　批评说得像贴心话
　官再大也要多跟人商量
　会提建议胜过直接讨说法
　巧妙提出不同观点
　劝说别人有一套
　办公室说话要谨慎
　拍马屁切忌鹦鹉学舌
第四章　10分钟：金口才的大基本功
　会说场面客套话
　过目不忘别人名字
　话要触到对方心坎
　“登门拜访”的技巧
　嘴巴随时都要甜
第五章　10分钟：金口才的点黄金法则
　幽默是赢得人心的最好途径
　当众讲话是个勇气活
　会说的不如“会听的”
　话要说得简洁不哕嗦
　多站在别人立场上讲话
　切忌好心说错话
第六章　10分钟：掌握办事金口才
　会求人是一种本事
　怎样才能借到钱
　“问对问题”有好结果
　开场白决定沟通成败
　见人说人话，见鬼说鬼话
　该哭的时候就得哭

第一图书网, tushu007.com

谈判是口才策略的最好体现
说话“ 懂行 ”好办事

章节摘录

巧妙的话赢得好工作金口才，能在短时间内引起他人的注意，获得他人的认可。
所谓“好命”，不是上天注定的，而是靠你自己争取的。
一家著名的外企公司有一条不成文的规矩：绝不招聘没有任何工作经验的新人。
谭微微只是一个刚毕业的女大学生，没有任何财务方面的工作经验，在这家外企面试的第一关就遭到拒绝。
不过，她并没有立即离开，而是恳求面试官说：“拜托您给我一次机会，让我完成笔试吧。
”面试官拗不过，答应了她的请求，好让她彻底死心。
没想到，谭微微竟然顺利地通过笔试，晋级到下一轮复试。
复试时，人事主管对谭微微很感兴趣，她本来是没有资格参加面试的，但是笔试成绩却是所有面试者中最好的。
不过，她的劣势也很明显——唯一的工作经验只是在学校时掌管过学生会的“小金库”，这种近乎空白的职业履历让人事主管很无奈，只好例行公事地对谭微微说：“如果有好消息，我会打电话通知你的。
”这是明显地暗示面试者“你的希望不大了”，听到这句话后十个人里面会有九个人体面地打招呼离开，但谭微微却是“特别的那个”。
她从口袋里掏出1元硬币递给人事主管说：“主管，即使我不被录取，也请您给我打一个电话吧。
”人事主管有点懵，他以前从未遇到过这种情况：“你怎么知道我不会打电话？
”谭微微笑着说：“哦，那您的意思，就是说我的希望很大了？
”人事主管颇感兴趣地问：“如果你没有被录取，我打电话通知你，你最想知道些什么呢？
”“我只想知道，除了工作经验以外，我还有哪些方面尚未达到贵公司要求的，以后我好积极改进。
”“那你为什么还要给我1元钱呢？
”人事主管笑着说。
“我如果未被录取，按理说您就不会给我打电话。
从财务角度来看，给我打电话不属于公司的正常开支，理应由我来支付电话费。
”人事主管颇为赞赏地看着眼前这个自信的小姑娘，郑重地说：“谭微微小姐，你已经被本公司录取了。
在整个面试过程中，我看到了你身上的韧性、胆识、潜力和进步空间。
一名财务人员最基本的职业操守就是公私分明，从刚才你递给我l元钱电话费的行为上，我看出你完全具备这种操守，况且你的笔试成绩是最好的，我决定打破公司惯例，破格录用你，希望你能够在试用期内继续展示身上的这些优点！
”“谢谢主管，我会加倍努力珍惜这次来之不易的机会！
”在面试和复试被拒绝后，谭微微没有放弃，而是采用针对性的两种方式分别说服面试官和人事主管，为自己赢得了一份好工作。
其实，任何机会都是靠嘴巴“求”来的，只要人家没有把话说死，你就要努力争取机会。
即便最后没有成功，也要敢于表达你的特点和优势，要知道，成功其实就是“表现者的游戏”。
一位华尔街著名银行家谈起自己的成功经历时，感慨地说：“我刚到美国耶鲁大学读书时，大学里经常有各种讲座，每次校方总能请到华尔街著名的金融专家或者跨国公司的高管演讲。
在参加这类演讲之前，我会早早地也过来，坐在第一排中间的位置，拿出一张硬纸片，中间对折一下，用醒目的红笔大大地写上自己的名字，放在桌上。
每当演讲者与台下听众互动时，我就会积极踊跃地举手，提出心里准备好的问题。
在这种场合，如果你的问题令演讲者觉得是一个‘好问题’，他就会留意你面前的纸卡，记住你的名字。
这样一来，那些精英人士很可能会找到你，给你提供机会。
事实上，我就是由于出色的见解，赢得了一位大公司总裁的赏识，毕业后直接进入他的公司，有了一个不错的起点。

”20世纪30年代，经济萧条充斥纽约，到处是一片荒凉的景象，无数人排着长队等待政府的救济。
一位衣衫褴褛的年轻人，走到位于曼哈顿第七大道的梅西百货公司，待到总裁罗兰?哈斯?梅西出门上车时，他勇敢地跑上前，礼貌而恭敬地说：“ 梅西先生，不介意的话，请与我交谈3分钟！
”梅西先是一惊，随口说道：“ 我不知道究竟要跟你谈什么？
”年轻人挺直了腰板，把破烂的衣服从上到下仔细整理一番，郑重地说：“ 梅西先生，我想你一定很好奇，为什么我这样文质彬彬的人会如此潦倒呢？
”这句话引起了梅西的兴致，他看着眼前这个充满自信的年轻人，微笑着说：“ 为什么不呢？
今天下午6点钟我有时间，届时很想听听你的故事。
”年轻人耐心地等到下午6点，得到了与梅西单独谈话的机会。
他们从3分钟聊到整整2个小时，梅西发现年轻人很有才华、口才也不错，是个很有发展潜力的人，便高兴地说：“ 小伙子，你出色的自信和口才打动了我，我决定正式聘用你！
”就这样，这个穷途末路的年轻人，在一天内改变了困境，找到了一份不错的工作。
后来，他成了梅西百货公司的销售总经理。

编辑推荐

练就金口才，掌握为人处世技巧，在工作和生活中游刃有余，开创成功人生。
或许你目前还是很怵开口说话，或许你说出的话人微言轻，但只要决心改变，你就能从本书中很快摸索到社交金口才的技巧，在60分钟的轻松阅读中，使口才得到提高。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com